10a

Workshop sull'alfabetizzazione finanziaria: Business budget

Competenze trattate

Prendere l'iniziativa; pianificare e gestire; lavorare con gli altri; affrontare l'incertezza, l'ambiguità e il rischio; mobilitare le risorse; alfabetizzazione finanziaria ed economica.

Obiettivo dello strumento

Essere in grado di capire come definire e fissare gli obiettivi finanziari prima di avviare un'attività, realizzando una bozza di piano finanziario per l'idea imprenditoriale. Uno strumento iniziale per comprendere la parte finanziaria dell'essere imprenditore e capire se la propria idea di business può funzionare finanziariamente. In questo workshop i partecipanti si eserciteranno a realizzare un budget iniziale semplice per un'attività futura.

Tempistiche

45-60 minuti.

10a

Workshop sull'alfabetizzazione finanziaria: business budget.

Descrizione / Come funziona?

Descrizione:
Questo workshop è rivolto a migranti adulti (20-50 anni) che hanno un'idea imprenditoriale e hanno qualche idea su come stimare il prezzo e il costo del loro prodotto/servizio, hanno idee sulle opzioni di marketing, sui competitor e sul contesto finanziario del mercato in cui vogliono entrare.

Come funziona?
Il formatore spiega le parti fondamentali di un budget aziendale presentate di seguito, il loro significato e le diverse opzioni in ciascuna di esse. Il gruppo o il singolo rispondono prima a una serie di domande su una parte, collegata alla loro idea di business. Poi compilano i modelli di budget per ogni parte e rispondono a una serie di domande basate sul modello finanziario. Questo permetterà loro di stimare e valutare di quanto denaro ha bisogno la loro idea imprenditoriale e in quale fase finanziaria si trovano oggi.

Parti di un budget aziendale
1: pricing
2: budget di vendita
3: budget di marketing
4: budget di partenza

Continua nella prossima pagina

10a Workshop sull'alfabetizzazione finanziaria: business budget

1: Pricing

Il pricing è la difficile arte di stabilire il giusto prezzo dei vostri prodotti/servizi. Il giusto prezzo è un fattore chiave di successo per la vostra attività.

Costo d'acquisto/ altri costi:
Rispondete alle seguenti domande, preferibilmente per iscritto:

- Qual è il costo del vostro prodotto/servizio in termini di acquisti e/o di costi sostenuti fino alla vendita?
- Quali altri costi pensate che avrà la vostra attività? Affitto? Salario? Personale? Elettricità?
- Quale ricavo prevedete mensilmente? Annualmente?
- Quanto dovreste far pagare il vostro prodotto/servizio per ottenere il profitto che avete in mente?
- Quanto pensate che i clienti siano disposti a pagare per il vostro prodotto/servizio?
- Qual è il costo di prodotti/servizi equivalenti/simili della concorrenza?

Continua nella prossima pagina

EMPOWER

10a Workshop sull'alfabetizzazione finanziaria: business budget

2: Budget di vendita

Cercate di fare un budget delle vendite per un anno! Tenete conto di eventuali stagionalità quando fate il budget delle vendite mensili. Alcuni mesi possono essere peggiori di altri e altri migliori, come ad esempio durante le festività o il mese di Natale. Anche le vendite dei primi mesi possono essere un po' fiacche. Non importa se i numeri sono giusti o sbagliati, l'importante è fare una stima! Vendite previste: quanti prodotti pensate di poter vendere al mese?

Sales - Costs = Profit!

Month	Jan	March	Apr	May	June	July	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec
Expected Sales											
Expected Costs											
Profit											

P.S. When you start your business you will also have to consider costs of VAT and taxes. Make sure to be aware of those in your local market.

Continue to next page

10a Workshop sull'alfabetizzazione finanziaria: business budget.

3- Budget di marketing

Che cos'è un budget di marketing? È molto importante far conoscere la propria attività al mercato! Si tratta di ottenere un livello di attenzione che permetta ai clienti di trovarvi.

Le domande del piano di marketing (marketing plan):
Come pensate di promuovere la vostra attività nel primo anno di attività?
Siate realistici nel vostro piano di marketing: ci vuole tempo per farsi conoscere e affermarsi!
Venderete i vostri servizi e/o prodotti?
Quanto potete investire nel marketing?
Dove promuoverete la vostra attività?
Avete bisogno di un sito web per la vostra attività?
Social media e campagne social?
Avete in programma mostre per promuovere la vostra attività? Passaparola? Articoli/giornali?
Ricordate di utilizzare il vostro network nel marketing! Scoprite quanto costa ogni attività. Scrivetelo nel budget! Scrivete mese per mese le diverse attività e azioni che intendete utilizzare.

Sales - Costs = Profit!

Month	Jan	March	Apr	May	June	July	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec
Expected Sales											
Expected Costs											
Profit											

P.S. When you start your business you will also have to consider costs of VAT and taxes. Make sure to be aware of those in your local market.

Continua nella prossima pagina

10a

Workshop sull'alfabetizzazione finanziaria: business budget

4 - Budget di partenza

Introduzione: Considerando i costi di cui sopra, è possibile fare una stima del capitale necessario per avviare l'attività. Il calcolo del budget di partenza si suddivide nell'ammontare degli investimenti (costi) da coprire quando si avvia l'attività e nel capitale di cui si dispone.

Gli i**nvestimenti** possono essere: magazzino, ufficio, strumenti, dispositivi, elettricità, sito web, marketing, ecc.

Il **capitale** può essere: Capitale circolante (risparmi), prestiti, finanziamenti.

Domande:
Quali investimenti dovete fare per aprire la vostra attività?
Quanto capitale circolante (risparmi) potete investire nella vostra attività all'inizio?
Avete intenzione di chiedere un prestito per l'attività?
Avete intenzione di chiedere un finanziamento? Dove?

<u>Start budget/ Budget di partenza:</u>

10a Workshop sull'alfabetizzazione finanziaria: Buisness budget

Start budget

Investmenti	**Importo**
Ufficio/affitto	
Strumenti/ macchinari/ produzione	
Inventario/Computer/Arredi	
Marketing	
Altri costs	
Somma degli investimenti	

Capitale	**Importo**
Capitale circolante (risparmio)	
Prestiti	
Finanziamenti	
Altro capital (lavoro part time, altri ricavi)	
Somma del capitale	

10a Workshop sull'alfabetizzazione finanziaria: Business budget

Domande a cui rispondere/discutere dopo l'esercizio:

I costi di investimento equivalgono al valore del capitale?

Avete più costi di investimento o più capitale?

Questo determinerà se siete finanziariamente pronti ad aprire la vostra attività.

Valutazione/discussione dopo il workshop:

Avete una visione chiara di quanto pensate di guadagnare all'anno rispetto a quanto dovrete investire all'anno nella vostra attività?

Avete una visione chiara di quanto vi costerà il marketing?

Avete una visione chiara del capitale iniziale di cui avete bisogno e degli investimenti che dovete sostenere?

Siete finanziariamente pronti ad aprire la vostra attività? Se no, perché?

10b Workshop sull'alfabetizzazione finanziaria: il gioco

Competenze trattate

Alfabetizzazione finanziaria ed economica; prendere l'iniziativa; pianificazione e gestione; affrontare l'incertezza, l'ambiguità e il rischio; mobilitare le risorse.

Obiettivo dello strumento

Migliorare la propria fiducia nelle operazioni finanziarie quotidiane

Tempistiche

120 minuti - dipende dal numero di video mostrati, dal numero di partite giocate e da quanto il formatore vuole approfondire la riflessione finale.

10b

Workshop sull'alfabetizzazione finanziaria: il gioco

Descrizione

Il workshop è rivolto a migranti adulti (di età compresa tra i 20 e i 50 anni) con diversi status occupazionali e mira a migliorare la loro fiducia nelle operazioni finanziarie quotidiane con l'aiuto di un gioco finanziario.
Il workshop sull'alfabetizzazione finanziaria è un'attività flessibile e la sua realizzazione può essere adattata al livello di competenza dei partecipanti e dei trainer.

Come funziona?

Il formatore deve trovare e predisporre alcuni video di YouTube (relativi a lezioni di finanza), documenti stampati e penne, e decidere sul gioco di alfabetizzazione finanziaria che verrà proposto ai partecipanti durante il workshop.

Esempi di video:

https://www.youtube.com/watch?v=swXHv0khiWY

https://www.youtube.com/watch?v=q5JWp47z4bY

https://www.youtube.com/watch?v=4j2emMn7UaI

È importante che il formatore spieghi chiaramente l'attività, sia paziente (poiché i partecipanti possono avere diversi livelli di competenze informatiche), si assicuri che ci sia abbastanza tempo per spiegare e discutere l'argomento e utilizzi diversi canali didattici (video, audio, materiale stampato).

Continua nella prossima pagina

10b Workshop sull'alfabetizzazione finanziaria: il gioco

Il workshop è suddiviso in 5 parti.

Parte 1:

Gli studenti guardano alcuni brevi video per comprendere meglio l'argomento, e ricevono in anticipo alcuni materiali che spiegano le basi del settore finanziario (cos'è, perché saper gestire il denaro è importante nella vita di tutti i giorni, quali sono le tasse, perché dobbiamo pagare le bollette, lo scopo delle banche, ecc).

Parte 2:

Dopo ogni introduzione all'argomento (budgeting, banche, prestiti/carte di credito, acquisti, ecc.), i partecipanti spiegano/condividono le loro esperienze di gestione del denaro e di conoscenza delle questioni finanziarie.

Parte 3:

Il formatore mostra ai partecipanti un gioco finanziario on-line (ad esempio relativo a budgeting, risparmio, prestiti, come "Il gioco del budget") e ne spiega le regole. Link ad alcuni giochi :
https://natwest.mymoneysense.com/students/students-8-12/the-budget-game/
https://natwest.mymoneysense.com/parents/games-interactives/starting-a-business-uk/

Continua nella prossima pagina

10b Workshop sull'alfabetizzazione finanziaria: il gioco

Parte 4:

I partecipanti giocano al gioco.

Parte 5:

La sessione si conclude con una discussione sulle osservazioni fatte durante il gioco e su come queste possano essere collegate al contesto di vita reale dei partecipanti.

Si tratta di una nuova versione dello strumento che abbiamo implementato sulla base delle nostre esigenze.

Fonte: Progetto Erasmus+ FLIP IDEAL - Flipped Learning in Adult Education - KA2 strategic partnership project in adult education (2018-2020)- https://www.flipideal.org/

10c Workshop sull'alfabetizzazione finanziaria: Party budget

Competeze trattate:

Alfabetizzazione finanziaria ed economica; prendere iniziativa; motivazione; pianificazione e gestione; affrontare l'incertezza, l'ambiguità e il rischio; mobilitare le risorse.

Obiettivo dello strumento:

Essere in grado di capire come definire e fissare gli obiettivi finanziari per l'organizzazione di una festa di classe. Si tratta di uno strumento iniziale per capire la parte finanziaria della pianificazione di un evento e se l'idea della festa può essere implementata finanziariamente nella realtà. In questo esercizio il partecipante si eserciterà a redigere un budget per una festa di classe.

Tempistiche:

30 min

Descrizione:

L'esercizio è rivolto a migranti adulti (gruppi di 8-15 persone) che non hanno conoscenze o hanno conoscenze molto limitate sugli aspetti finanziari di un'impresa.

Come funziona:

Il formatore spiega che ogni piccolo gruppo creerà un piano finanziario per una festa di classe (una festa che organizzeranno per la classe che stanno frequentando). L'istruttore presenta anche le parti fondamentali della pianificazione del budget di una festa. Il gruppo prima elabora l'idea della festa, poi compila le tabelle per la pianificazione dei costi e delle entrate. Alla fine ogni gruppo presenta brevemente il proprio piano per la festa.

10c Workshop sull'alfabetizzazione finanziaria: party budget

Organizziamo una festa di classe!!

Primo step:
Create la vostra idea per una festa di classe. Sarà una cena? Forse una festa a tema? Una festa con un elemento di sorpresa? O una festa di fine anno scolastico?

Secondo: Costi e ricavi:
Il costo è un importo che deve essere pagato o speso per acquistare o ottenere qualcosa.

Riflettete sulle seguenti domande:
- Quali costi pensate che ci saranno per l'organizzazione della festa?
- Avete intenzione di spendere soldi per la promozione della festa?
- Quanto spenderete per l'organizzazione della festa?

Create un prospetto dei costi: pensate ai tipi di costi e stimatene l'importo in euro.

Tipologia di costo (ad es. noleggio di catering, band, gadget promozionali)	**Costi in** €.
Totale:	

10c

Workshop sull'alfabetizzazione finanziaria: party budget

Il **ricavo** è un'entrata, il pagamento che si ottiene per coprire i costi e ottenere un profitto.

Rifletti sulle seguenti domande:

- Come farete a procurarvi il denaro (o le cose di cui avete bisogno)? Chi può aiutarvi?
- Pensate di ottenere un profitto alla fine?
- Come potete evitare di avere una perdita alla fine?
- Gli invitati sono pronti a pagare per la festa? O è previsto che non ci sia un biglietto d'ingresso?

Create un prospetto delle entrate: pensate ai tipi di entrate che potete ottenere per l'organizzazione della festa e stimate l'importo in euro.

Tipologie di ricavo	**Ammontare in euro**
Totale:	

Costi – ricavi = Profitto + / Perdita -	

10c

Workshop sull'alfabetizzazione finanziaria: party budget

Al termine dell'esercizio, il formatore invita i partecipanti a riflettere brevemente sull'esercizio e a rispondere ad alcune domande.

Autovalutazione per i partecipanti

Pensate all'esercizio e a come è stato per voi.
Indicate in che misura siete d'accordo con le seguenti affermazioni, utilizzando la seguente valutazione:

1 – totalmente in disaccordo
2 – piuttosto in disaccordo
3 – piuttosto d'accordo
4 – totalmente d'accordo

Sono stato in grado di partecipare attivamente allo sviluppo dell'idea della festa.

1	2	3	4

Sono stato in grado di individuare i costi per l'organizzazione della festa.

1	2	3	4

10c Workshop sull'alfabetizzazione finanziaria: party budget

Sono riuscito a individuare le entrate per l'organizzazione della festa.

1	2	3	4

Sono stato in grado di partecipare attivamente alla pianificazione e alla stima dei costi e dei ricavi della festa.

1	2	3	4

Durante l'esercitazione ho mostrato le mie capacità di leadership.

1	2	3	4

Durante l'esercizio ho dimostrato la mia forza creativa.

1	2	3	4

10c Workshop sull'alfabetizzazione finanziaria: Party budget

Griglia di valutazione per il trainer

1 – totalmente in disaccordo
2 – piuttosto in disaccordo
3 – piuttosto d'accordo
4 – totalmente d'accordo

I partecipanti sono stati in grado di proporre idee per le loro feste

1	2	3	4

I partecipanti sono stati in grado di identificare i costi per l'organizzazione della festa.

1	2	3	4

I partecipanti sono stati in grado di identificare i ricavi per l'organizzazione della festa.

1	2	3	4

Ulteriori commenti/feedback sull'attività e sulla partecipazione delle donne :

_____
_____
_____
_____

CONGRATULAZIONI, CE L'HAI FATTA!

EMPOWER

The partners

vhs Volkshochschule „Ehm Welk“ Schwerin

TRIMTAB

RegioVision GmbH Schwerin

ilmiofuturo

Folkuniversitetet

Donne nel Mondo

ISA institut

STEP Institute

Finanziato dall'Unione europea. Le opinioni espresse appartengono, tuttavia, al solo o ai soli autori e non riflettono necessariamente le opinioni dell'Unione europea o dell’Agenzia esecutiva europea per l’istruzione e la cultura (EACEA). Né l'Unione europea né l'EACEA possono esserne ritenute responsabili.

Co-funded by the European Union

Erasmus+ Enriching lives, opening minds.

CC BY SA